

**ANALISIS PERBANDINGAN EKSPOR MENGGUNAKAN JASA *EXPORT*  
*BROKER* PADA PT. KOSOEMA NANDAPUTRA**

**Tugas Akhir**

Untuk Memenuhi Salah Satu Persyaratan Memperoleh Gelar Ahli Madya

**Program Studi Diploma Manajemen Perdagangan**



**Nurul Istiqomah, S.E. M, Si.**

Diajukan oleh

Airin Anita Sari

F3114006

**FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS  
UNIVERSITAS SEBELAS MARET  
SURAKARTA**

**2017**

## **ABSTRAK**

### **ANALISIS PERBANDINGAN EKSPOR MENGGUNAKAN JASA *EXPORT* *BROKER* PADA PT. KOSOEMA NANDAPUTRA**

**Airin Anita Sari**  
**F3114006**

Latar belakang dari penulisan penelitian ini adalah keterlibatan pihak *export broker* pada PT. Kosoema Nandaputra yang belum diperhatikan perusahaan. Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan pihak PT. Kosoema Nandaputra menyampaikan ada beberapa keuntungan dalam menggunakan jasa *export broker* tetapi disisi lain terdapat beberapa kerugian ataupun kelemahan.

Tujuan penelitian ini adalah untuk membandingkan opsi mana yang akan dipilih perusahaan antara memakai jasa *export broker* dan ekspor sendiri. Perbandingan dilakukan penulis dengan cara membandingkan komponen biaya dan membandingkan dengan penelitian terdahulu yang bertema perdagangan perantara yang mana akan lebih menguntungkan pihak perusahaan.

Metode yang penulis pakai pada penelitian ini adalah deskriptif yaitu penulis memberikan gambaran perbandingan informasi tentang objek yang penulis teliti yang mana akan lebih menguntungkan perusahaan. Data yang penulis dapatkan ada dua jenis yaitu data primer dan data sekunder. Poin dari data primer adalah diadakannya wawancara kepada pihak *export broker*, perusahaan *Freight Forwarder* dan *Shipping Company*. Poin dari data sekunder yaitu didapat dari *website shipping company* guna memperjelas asumsi informasi yang penulis peroleh.

Hasil penelitian ini adalah perbandingan harga dalam rangka ekspor antara ekspor menggunakan jasa *export broker* dan ekspor sendiri terdapat beberapa perbedaan, yaitu dari segi *fee* dan biaya proses pengiriman. Diambil dari beberapa penelitian terdahulu juga menunjukkan terdapat perbedaan keuntungan dan kerugian dalam menggunakan jasa *export broker*. Penggunaan *export broker* lebih banyak menimbulkan biaya dan resiko kehilangan pasar ekspor.

Kata Kunci : *Export Broker*, Keuntungan, Kerugian, Perbandingan

## **ABSTRACT**

### **COMPARATIVE ANALYSIS OF EXPORT USING EXPORT BROKER SERVICE PT. KOSOEMA NANDAPUTRA**

**Airin Anita Sari**  
**F3114006**

*The background of this research is the involvement of export brokers at PT. Kosoema Nandaputra that has not been considered the company. Based on the interview that has been done by PT. Kosoema Nandaputra convey there are some advantages in using export broker services but on the other hand there are some disadvantages or weaknesses.*

*The aim of this study is to compare which option will be chosen by the company between export brokers and export services. Comparison of the author by comparing the component of cost sheet and compare with previous research that themed intermediary trades which will benefit the company.*

*The method that author using in this research is descriptive that author give comparison of information about object which will be more benefit for company. The data that the authors get there are two types of primary data and secondary data. Points from the primary data are from holding interviews to export brokers, Freight Forwarders and Shipping Company. Points of secondary data are from obtained from the shipping company website to clarify the assumptions of information the author obtained.*

*The results of this study is the comparison of prices in the framework of exports between exports using the services of export brokers and exports by the company there are some differences, namely in terms of fee and the cost of the process of delivery. Taken from some previous research also shows there are differences in profit and loss in using export broker services. The use of export brokers incurs more costs and risks of losing the export market.*

**Keywords:** *Export Broker, Profit, Loss, Comparison*

## LEMBAR PERSETUJUAN

Telah disetujui dan diterima oleh pembimbing Tugas Akhir Program Studi DIII Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta dengan Tugas Akhir berjudul “Analisis Perbandingan Ekspor Menggunakan Jasa *Export Broker* pada PT. Kosoema Nandaputra”.

Surakarta, 26 April 2017

Disetujui dan diterima oleh

Pembimbing



Nurul Istiqomah, S.E., M.Si

NIP. 198006012005012021

## HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan judul:

### **ANALISIS PERBANDINGAN EKSPOR MENGGUNAKAN JASA EXPORT BROKER PADA PT. KOSOEMA NANDAPUTRA**

Telah disetujui dan diterima oleh penguji tugas akhir Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta guna melengkapi dan memenuhi syarat-syarat memperoleh gelar Ahli Madya Manajemen Perdagangan.

Surakarta, Mei 2017

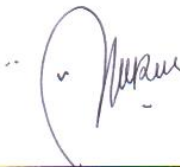
Tim Penguji Tugas Akhir

1. Drs. Sutanto, M.Si  
NIP. 195611291986011001



Penguji

2. Nurul Istiqomah, S.E. M.Si.  
NIP. 198006012005012021



Pembimbing

## SURAT PERNYATAAN

Yang bertanda tangan di bawah ini mahasiswa Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret :

Nama : Airin Anita Sari  
NIM. : F3114006  
Program Studi : Manajemen Perdagangan  
Judul Tugas Akhir (TA) : Analisis Perbandingan Ekspor Menggunakan Jasa *Export Broker* pada PT. Kosoema Nandaputra

Menyatakan dengan sebenarnya, bahwa Tugas Akhir yang saya buat ini adalah benar-benar merupakan hasil karya sendiri dan bukan merupakan hasil jiplakan/salinan/sanduran dari karya orang lain.

Apabila ternyata dikemudian hari terbukti pernyataan ini tidak benar, maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa penarikan Ijazah dan pencabutan gelar sarjananya.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenar-benarnya.

Surakarta, 19 Mei 2017  
Mahasiswa



Airin Anita Sari  
NIM. F3114006

## **HALAMAN MOTTO**

One of the secret sauce of Alibaba's success is that we have a lot of women – Jack

Ma, Alibaba

I have dreams – Penulis

## **HALAMAN PERSEMBAHAN**

Kupersembahkan karya ini kepada:

1. Ayah dan Ibu
  2. Kakak dan adik tersayang
  3. Keluarga besar
  4. Tulangku yang selalu antusias di momen-momen pentingku
  5. Teman-teman Manajemen Perdagangan
  6. Almamater
  7. Semua pihak yang berkontribusi atas diselesaikannya Tugas
- Akhir ini



## KATA PENGANTAR

Puji syukur kita panjatkan kepada Allah SWT karena atas Berkat dan Rahmat dan Karunia-Nya, Penulis dapat menyelesaikan penulisan Tugas Akhir ini dengan judul “Analisis Perbandingan Ekspor Menggunakan Jasa *Export Broker* pada PT. Kosoema Nandaputra”.

Selama penyusunan Tugas Akhir ini tentunya tidak akan berhasil dengan baik tanpa bantuan dari beberapa pihak. Pada kesempatan ini penulis ingin berterimakasih kepada:

1. Ibu Hunik Sri Runing selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
2. Bapak Drs. Sutanto, M.Si selaku Ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta.
3. Ibu Nurul Istiqomah, S.E. M,Si selaku Dosen Pembimbing yang selalu memberikan pengarahan dan membimbing penulis dalam menyelesaikan Tugas Akhir.
4. Seluruh dosen pengampu dan pengajar Program Studi Manajemen Perdagangan yang memberikan ilmu yang bermanfaat sehingga berguna bagi penulis dalam menyusun Tugas Akhir.
5. Seluruh staff pada PT. Kosoema Nandaputra yang telah memberikan penulis pengalaman, ilmu, dan pelajaran dalam melakukan magang guna menyelesaikan Tugas Akhir.
6. Ibu, Ayah, Kakak dan Adik dan seluruh keluarga yang telah mendukung dan mendoakan untuk diselesaikannya Tugas Akhir ini.
7. Teman-teman Tulang yang selalu memberikan semangat dan doa kepada penulis untuk menyelesaikan Tuga Akhir

8. Teman-teman Program Studi Manajemen Perdagangan yang telah membantu dalam berdiskusi untuk bertukar pendapat

Penulis menyadari bahwa Tugas Akhir ini masih jauh dari kata sempurna. Kritik dan saran yang membangun sangat penulis harapkan demi kemajuan penyusunan mendatang. Semoga Tugas Akhir ini dapat memberikan manfaat untuk berbagai pihak.

Surakarta, 26 April 2017

Penulis

## DAFTAR ISI

Halaman Judul .....	i
Abstraksi .....	ii
Lembar Persetujuan .....	iv
Halaman Pengesahan .....	v
Halaman Pernyataan .....	vi
Halaman Motto .....	vii
Halaman Persembahan .....	viii
Kata Pengantar .....	ix
Daftar Isi .....	xi
Daftar Tabel .....	xi
Daftar Gambar .....	xv
Daftar Lampiran .....	xvi
<b>BAB I PENDAHULUAN .....</b>	<b>1</b>
1.1 Latar Belakang .....	1
1.2 Keaslian Penulisan .....	5
1.3 Rumusan Masalah .....	7
1.4 Pertanyaan Penelitian .....	9
1.5 Tujuan Penelitian .....	9
1.6 Manfaat Penelitian .....	10
1.7 Sistematika Penulisan .....	10
<b>BAB II LANDASAN TEORI .....</b>	<b>13</b>
2.1 Ekspor .....	13
2.1.1 Metode Pembayaran .....	14
2.1.2 Dokumen Ekspor .....	21

<b>2.2 Pemasaran .....</b>	<b>26</b>
2.2.1 Prinsip-prinsip Pemasaran .....	27
<b>2.3 Jalur Pemasaran Internasional .....</b>	<b>29</b>
2.3.1 Agen perantara ( <i>agent middlemen</i> ) .....	30
<b>2.4 Incoterms .....</b>	<b>33</b>
<b>2.5 Biaya.....</b>	<b>44</b>
2.5.1 Penggolongan Biaya .....	44
2.5.2 Biaya non produksi .....	46
<b>2.6 Komponen Biaya Ekspor .....</b>	<b>47</b>
2.6.1 Biaya Pemasaran ( <i>marketing &amp; admin cost</i> ) .....	47
2.6.2 <i>Procurement cost</i> (biaya pengadaan).....	47
2.6.3 <i>Handling Charges</i> (Biaya Pengelolaan) .....	48
2.6.4 <i>Export Taxes</i> / Pungutan-pungutan negara .....	50
2.6.5 <i>Third Party Charges</i> .....	50
<b>2.7 Harga Jual ekspor .....</b>	<b>52</b>
2.7.1 <i>Cost Plus Mark-Up</i> ( <i>Seller's Price</i> ) .....	53
2.7.2 <i>Current Market Price</i> ( <i>Buyer's Price</i> ) .....	53
2.7.3 <i>Subsidize Price</i> .....	54
2.7.4 Dumping ( <i>Mark Penetration Price</i> ) .....	55
<b>BAB III METODE PENELITIAN .....</b>	<b>56</b>
<b>3.1 Batasan Masalah .....</b>	<b>56</b>
<b>3.2 Metode Penelitian .....</b>	<b>56</b>
3.2.1 Format Deskriptif.....	57
3.2.2 Format Eksplanasi .....	57
<b>3.3 Ruang Lingkup Penelitian .....</b>	<b>59</b>
<b>3.4 Jenis dan Sumber Data .....</b>	<b>60</b>
3.4.1 Jenis Data .....	60

3.4.2 Sumber Data .....	61
<b>3.5 Teknik Pengumpulan Data .....</b>	<b>63</b>
3.5.1 Wawancara .....	63
3.5.2 Studi Pustaka .....	64
<b>3.6 Teknik Analisis Data .....</b>	<b>65</b>
<b>BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN .....</b>	<b>66</b>
<b>4.1 Gambaran Umum Perusahaan .....</b>	<b>67</b>
4.1.1 Struktur Organisasi .....	72
<b>4.2 Pembahasan .....</b>	<b>74</b>
4.2.1 Tingkat Perbandingan Keuntungan Ekspor PT. Kosoema Nandaputra melalui <i>Export Broker</i> .....	74
4.2.2 Perbandingan keuntungan dan kerugian menggunakan jasa <i>export broker</i> pada PT. Kosoema Nandaputra .....	99
<b>BAB V PENUTUP .....</b>	<b>105</b>
<b>5.1 Kesimpulan.....</b>	<b>105</b>
<b>5.2 Saran .....</b>	<b>106</b>
<b>DAFTAR PUSTAKA .....</b>	<b>107</b>

## DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Daftar Tugas Akhir dengan Tema Perdagangan Perantara .....	5
Tabel 2.1 Kelompok Term pada Incoterms.....	35
Tabel 4.1 Produksi Kebutuhan Kanji untuk RS 188 .....	77
Tabel 4.2 Biaya Tenaga Kerja Langsung .....	78
Tabel 4.3 Perhitungan Komponen Biaya Ekspor RS 188 .....	83
Tabel 4.4 Perhitungan Produksi Kanji KS 131 .....	88
Tabel 4.5 Biaya Tenaga Kerja Langsung .....	89
Tabel 4.6 Perhitungan Komponen Biaya Ekspor KS 131 .....	95
Tabel 4.7 Perbandingan Eskpor Memakai Jasa <i>Export Broker</i> .....	98
Tabel 4.8 Perbandingan Keuntungan dan Kerugian Eskpor Memakai Jasa <i>Export Broker</i> .....	99

## DAFTAR GAMBAR

Gambar 4.1 Proses Ekspor Melalui Pihak <i>Export Broker</i> .....	69
Gambar 4.2 Struktur Organisasi PT. Kosoema Nandaputra .....	72
Gambar 4.3 Perbandingan Keuntungan dan Kerugian Memakai Jasa <i>Export Broker</i> .....	104

## DAFTAR LAMPIRAN

1. Surat Pernyataan Tugas Akhir
2. Sertifikasi Magang
3. Surat Keterangan Magang
4. Daftar pertanyaan kepada PT. Kosoema Nandaputra dan pihak *export broker*
5. Shipping Instruction
6. Contoh *Schedule PPC*
7. Dokumen Produksi Kain Per Kontruksi Periode 2016 selama satu tahun
8. Faktur Pengiriman tujuan Malaysia
9. PT. Kosoema Nandaputra Order e Payment
10. Laporan Kegiatan Magang Kerja



# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1. Latar Belakang**

Laporan Direktorat Jenderal Perdagangan Luar Negeri mengenai nilai ekspor Indonesia, periode Januari hingga September 2015 mencapai US\$ 115,1 miliar dolar atau menurun 13,29% dari nilai ekspor periode yang sama pada tahun 2014 sebesar US\$ 132,7 miliar. Ekspor nonmigas hasil industri pengolahan periode Januari-September 2015 turun 7,57% dibanding periode yang sama tahun 2014 (Sumedi, 2015). Data BPS juga menunjukkan bahwa ekspor tekstil Indonesia mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya.

Tahun 2011 komoditi TPT (Tekstil Produk Tekstil) mencapai US\$ 13.256.791,8, tetapi pada tahun 2016 menurun menjadi US\$ 9.810.705,1 dari periode Januari sampai Oktober 2016 (BPS, 2016). Data dari "*World Trade Statistical Review 2016*" juga menunjukkan bahwa Indonesia tidak termasuk dalam kategori 10 Negara Ekspor Tekstil Terbaik. Data tersebut menunjukkan bahwa China merupakan peringkat pertama dalam kategori 10 Negara Ekspor Tekstil terbaik didunia, disusul dengan Eropa, dan yang ketiga India (Azevêdok, 2015).

Data "World Trade Statistical Review 2016", World Trade Organization menunjukkan bahwa Indonesia masih belum bisa meningkatkan daya saing ekspor TPT (Tekstil Produk Tekstil) dunia. Salah satu masalah utama bagi industri dalam negeri dalam menjajaki pasar internasional adalah lemahnya pemasaran atas produk yang dihasilkan. Lemahnya pemasaran ekspor tersebut diperkuat dengan adanya laporan dari Pusat Kebijakan Perdagangan Luar Negeri Badan Pengkajian dan Pengembangan Kebijakan Perdagangan Kementerian Perdagangan Republik Indonesia 2015, yaitu bahwa ternyata banyak barang ekspor Indonesia ke Cina yang masuk melalui negara ketiga (*indirect trade*).

Komoditas tekstil dan produk tekstil merupakan komoditas perdagangan penting bagi Indonesia. dalam sektor industri, subsektor industri TPT adalah subsektor yang mampu menyerap tenaga kerja paling tinggi diantara subsektor lainnya (Sekretariat Direktorat Jenderal Perdagangan Luar Negeri, 2015). PT. Kosoema Nandaputra adalah salah satu perusahaan yang bergerak dibidang tekstil. Sejak pertama kali berdiri menjadi badan hukum Perseroan Terbatas tahun 1991, PT. Kosoema Nandaputra hanya melakukan pemasaran lokal. Dimulai pada tahun 2009, PT. Kosoema Nandaputra baru memulai melakukan pemasaran ekspor secara langsung yaitu pemasaran yang dilakukan sendiri oleh perusahaan. Seiring berjalannya waktu kurang lebih tidak ada satu tahun PT. Kosoema Nandaputra mulai mengganti sistem

pemasaran tidak langsung yaitu dengan memakai jasa perantara atau melalui pihak *export broker*.

Dikutip dari laporan akhir kajian peranan *indirect ekspor* atau ekspor langsung di Indonesia oleh Kementrian Perdagangan mengungkapkan terdapat keuntungan dan kerugian yang didapatkan suatu perusahaan melakukan *indirect export*. Perusahaan yang melakukan *indirect export* mendapatkan beberapa keuntungan yaitu kemudahan akses pasar, fokus pada produksi atau pemasaran domestik saja, tidak ada biaya tambahan dalam melakukan pemasaran dan strategi penjualan di pasar ekspor, manajemen ekspor ditangani perantara, dan tidak perlu penanganan produk setelah sampai di negara tujuan ekspor. Kerugian yang didapatkan dengan menggunakan jasa *export broker* antara lain resiko kehilangan pasar lebih besar karena dipegang perantara, tidak mempunyai kekuasaan untuk mengendalikan pasar, dan keuntungan perdagangan kurang maksimum bila dibandingkan dengan ekspor langsung.

Bernard, Grazi, & Tomasi (2011) dan Bernard & Jensen (1999), diambil dari Kementrian perdagangan Indonesia dalam laporan akhir kajian peranan *indirect ekspor* di Indonesia tahun 2015 mengatakan bahwa eksportir di sektor manufaktur Amerika Serikat memiliki ukuran lebih besar, lebih produktif, lebih padat modal, mampu membayar upah lebih tinggi, dan mempekerjakan lebih banyak pekerja terampil. Temuan serupa diamati oleh Aw & Hwang (1995) dan Berry (1992)

untuk negara-negara berkembang. Sektor manufaktur Indonesia, Sjöholm & Takii (2003) mengamati bahwa pabrik-pabrik yang melakukan ekspor sendiri memiliki ukuran lebih besar dan lebih produktif. Mereka juga menemukan bahwa produktivitas tenaga kerja dari pabrik-pabrik tersebut kurang lebih dua kali lebih tinggi dibandingkan dengan pabrik yang tidak mengekspor sendiri dan perbedaan ini telah meningkat dari waktu ke waktu selama tahun 1990-an (Sekretariat Direktorat Jenderal Perdagangan Luar Negeri, 2015).

Perusahaan-perusahaan pada akhirnya mungkin memutuskan untuk menangani ekspornya sendiri. Resiko lebih besar, tetapi demikian juga potensi keuntungannya (Kotler, 2010). Pihak manajer produksi PT. Kosoema Nandaputra mengungkapkan bahwa penggunaan *export broker* mempunyai *fee* yang berbeda-beda, sesuai dengan tingkat kesulitan negara tujuan ekspor. *Fee* yang mahal membuat perusahaan terbebani, sehingga perusahaan sulit untuk mentargetkan keuntungan yang maksimal maupun peningkatan produksi dalam skala ekspor. PT. Kosoema Nandaputra menerapkan strategi pemasaran ekspor melalui *export broker* karena keterbatasan keterampilan dalam proses dan pemasaran ekspor. Bahkan seluruh dokumen-dokumen ekspor tidak ada yang di buat pihak PT. Kosoema Nandaputra sendiri, kecuali *packing list* dan *invoice* yang tertulis dalam bahasa Indonesia.

Pernyataan-pernyataan diatas merupakan alasan penulis ingin membuktikan fakta-fakta yang telah dialami perusahaan-perusahaan

yang telah diteliti. Penulis membahas akumulasi perhitungan total biaya ekspor dan menganalisis keuntungan dan kerugian pada PT. Kosoema Nandaputra bila melakukan ekspor melalui *export broker* dan bila perusahaan melakukan ekspor sendiri. Penulis berharap adanya judul “Analisis Perbandingan Ekspor Menggunakan Jasa *Export Broker* pada PT. Kosoema Nandaputra” mampu memberi manfaat bagi PT. Kosoema Nandaputra kedepannya.

## 1.2 Keaslian Penelitian

Berdasarkan penelusuran terhadap judul pengamatan Tugas Akhir yang ada pada Program Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta dan pada Jurnal serta ditemukan judul terkait tentang pembahasan yang penulis teliti, diantaranya pada tabel 1.1 sebagai berikut :

**Tabel 1.1 Daftar Tugas Akhir dengan Tema Perdagangan Perantara**

NO.	PENULIS	JUDUL	HASIL	PERBEDAAN
1.	Puspita, 2012	Pemasaran Ekspor Menggunakan <i>Ekport Broker</i> Pada PT Iskandar Indah Printing Textile di Surakarta	Dalam melakukan kontrak dagang dengan <i>Export Broker</i> PT. Iskandar Indah <i>Printing Textile</i> belum menggunakan dokumen <i>sales contract</i> .	Permasalahan lebih terfokus pada dokumen, peniruan produk, dan kekurangan menggunakan <i>export broker</i> sedangkan penelitian ini membahas bagaimana penulis membandingkan

				keuntungan hasil penggunaan <i>export broker</i> dibandingkan dengan ekspor sendiri.
2.	Setiawan, 2014	Tanggung jawab Pedagang Perantara Terhadap Pihak Ketiga Menurut Hukum Jual Beli	Hubungan hukum si perantara dengan pihak pengusaha atau hubungan hukum si perantara dengan pihak ketiga bertanggungjawab penuh atas suatu barang yang cacat dan tidak aman yang dibeli melalui perantara sesuai dengan hukum dianantara keduanya.	Menjelaskan hubungan hukum Pedagang Perantara terhadap pengusaha dan terhadap pihak Ketiga, dan mengungkap tanggung jawab pihak terhadap pihak ketiga dalam jual beli melalui Perantara. Dibandingkan dengan penelitian ini penulis mengungkapkan hubungan <i>export broker</i> dengan PT. Kosoema Nandaputra tidak ada kaitannya dengan hukum pedagang, karena pihak <i>export broker</i> hanya sebatas perantara dan masih mengatas namakan perusahaan dalam melakukan transaksi atau proses ekspor. 2

3.	Kusumastuti , 2011	Proses Pengiriman barang ekspor dengan term CFR ( <i>Cost and Freight</i> ) pada PT. Agility International di Surakarta	Proses pengiriman barang dengan term CFR pada PT. Agility International dibagi menjadi dua cara, yaitu dengan <i>Agen to Agen</i> dan <i>Direct Master</i> . Pada penelitian ini menjelaskan pula ada 2 komponen biaya dalam perhitungan CFR yaitu komponen <i>Sea Freight</i> dan komponen <i>Custom Clearance Origin</i> .	Dalam penelitian tersebut, penulis menjelaskan perbedaan pengiriman antara komponen <i>Sea Freight</i> dan komponen <i>Custom Clearance Origin</i> , sedang dalam penulisan ini penulis menggunakan komponen <i>custom clearance origin</i> saja untuk mengukur biaya komponen ekspor antara menggunakan jasa <i>export broker</i> dan apabila perusahaan melakukan ekspor sendiri.
4.	Daisuke et al, 2016	<i>Indirect Exports and Wholesalers: Evidence from inter firm transaction network data</i>	Penelitian ini menghasilkan pembahasan perbandingan yang menyatakan bahwa beberapa industri memilih cara yang efektif untuk meningkatkan volume ekspor, bisa untuk mensubsidi grosir internasional atau untuk menyediakan mekanisme yang lebih baik guna menghubungkan potensial eksportir tidak langsung.	Penelitian tersebut membandingkan antara tingkat keefektifan perusahaan-perusahaan grosir untuk meningkatkan volume ekspor antara ekspor langsung dan ekspor tidak langsung. Perbedaan dengan penelitian ini adalah penulis membandingkan keuntungan dan kerugian secara garis besar dan hanya terfokus pada satu perusahaan .

Sumber: 1. Tugas Akhir Diploma Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret,  
2. *The Responsibility of Broker to The Third Party Based on Legal Sale*. Jurnal Law Review - Vol. 3 No. 1, Februari 2014,  
3. Tugas Akhir D-3 Bisnis Internasional Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Sebelas Maret Surakarta: digilib.uns.ac.id,  
4. <http://www.rieti.go.jp/en/>

### 1.3. Rumusan Masalah

Diambil dari wawancara sebanyak sepuluh pelaku usaha di wilayah Jawa Tengah, Indonesia, menyatakan bahwa 80% mengungkapkan menggunakan jasa *ekspor broker* pada proses ekspor. PT. Kosoema Nandaputra termasuk salah satu perusahaan yang melakukan ekspor menggunakan jasa *export broker*. Hasil kualitas produk yang ditargetkan dan dicapai selama ini oleh PT. Kosoema Nandaputra bernilai grade A sebanyak 75%, sehingga dapat dikatakan PT. Koesuma Nandaputra mempunyai produk yang berkualitas tinggi.

PT. Koesuma Nandaputra merupakan perusahaan yang menjadi lapangan kerja yang banyak dibutuhkan bagi masyarakat, terutama masyarakat Klaten. Salah satu hal yang sampai saat ini belum bisa dilakukan secara maksimal adalah melakukan ekspor sendiri. Proses pemasaran pada PT. Kosoema Nandaputra masih menggunakan jasa *export broker* dengan tarif *fee* yang berbeda-beda, sesuai dengan tingkat kesulitan negara tujuan ekspor. Pemakaian *broker* tersebut membuat PT. Kosoema Nandaputra sulit mencapai keuntungan yang maksimal.



Selama menggunakan jasa *export broker* perusahaan sulit membuat target total produksi ekspor yang didapat melalui pihak *export broker* karena pihak *export broker* tidak terikat oleh perusahaan. Sehingga bila perusahaan terus menerus menggunakan jasa broker, PT. Kosoema Nandaputra sulit untuk menargetkan keuntungan yang seharusnya dapat diperoleh lebih tinggi. Hal tersebut berlawanan dengan misi perusahaan yakni mencapai keuntungan yang sebesar-besarnya. Penggunaan jasa *export broker* juga menimbulkan resiko-resiko yang kemungkinan terjadi di masa depan seperti semakin tidak produktifnya seorang *broker* akibat umur yang semakin bertambah, resiko bila pihak *broker* tidak menanggung tanggung jawab atas gagal bayar dari pihak importir dan lain-lain. Sehingga penelitian ini perlu di bahas secara rinci tentang analisis perbandingan penggunaan jasa *export broker* pada PT. Kosoema Nandaputra.

#### **1.4 Pertanyaan Penelitian**

- a. Bagaimana tingkat perbandingan keuntungan secara nominal ekspor PT. Kosoema Nandaputra melalui *export broker* dan apabila perusahaan melakukan ekspor sendiri ?
- b. Bagaimana perbandingan keuntungan dan kerugian dalam menggunakan jasa *export broker* pada PT. Kosoema Nandaputra dengan dibandingkan dengan penelitian terdahulu ?

#### **1.5 Tujuan Penelitian**

Tujuan dari penelitian ini adalah sebagai berikut:

- a. Membandingkan analisis tingkat perbandingan keuntungan nominal ekspor PT. Kosoema Nandaputra melalui *export broker* dan apabila perusahaan melakukan ekspor sendiri.
- b. Menganalisis perbandingan keuntungan dan kerugian dalam menggunakan jasa *export broker* pada PT. Kosoema Nandaputra dengan dibandingkan dengan penelitian terdahulu.

## **1.6 Manfaat Penelitian**

### **a. Bagi Perusahaan**

Mendapat masukan tentang hal-hal baru berkaitan dengan ekspor melalui jasa *export broker* yang kemungkinan bisa diterapkan perusahaan dalam mengambil kebijaksanaan untuk meningkatkan aktivitas ekspor perusahaan.

### **b. Bagi Pemerintah**

Sebagai bahan masukan pemerintah, dalam mengevaluasi kinerja ekspor serta bagaimana pemerintah meningkatkan keterampilan masyarakat terkait ekspor.

### **c. Bagi Dunia Usaha**

Sebagai bahan pertimbangan dan salah satu pendorong untuk lebih memajukan dunia usaha dalam menuju pasar ekspor.

### **d. Bagi Mahasiswa dan pembaca lainnya**

Sebagai bahan tambahan referensi bacaan dan informasi, khususnya bagi mahasiswa Manajemen Perdagangan yang menyusun Tugas Akhir dengan pokok permasalahan yang ada.

## **1.7 Sistematika Penulisan**

Sistematika penulisan dalam penelitian ini untuk memahami lebih jelas tentang Tugas Akhir yang penulis susun, penulis membuat sistematika dengan harapan pembaca dapat dengan mudah untuk membaca gambaran tema yang penulis teliti.

Bab I Pendahuluan menjelaskan tentang informasi umum yaitu tentang latar belakang, keaslian penelitian, rumusan masalah, pertanyaan penelitian, tujuan penelitian, manfaat penelitian, dan juga sistematika penelitian.

Bab II Landasan Teori menjelaskan tentang teori yang menjadi acuan penulis guna menjadi landasan dalam melakukan pembahasan. Penulis menggunakan landasan teori yang ada kaitannya tentang pemasaran menggunakan jalur distribusi langsung, pemasaran tidak langsung dan perhitungan komponen ekspor.

Bab III Metode Penelitian menjelaskan tentang metode penelitian yang berupa gambaran penelitian yang akan penulis bahas. Jenis data dan sumber data menjadi acuan penulis dalam melakukan penelitian dengan adanya data-data pendukung. Teknik pengumpulan data merupakan teknik pengumpulan data dari penulis. Teknik analisis data

merupakan sub bab terakhir dalam metode penelitian yang menjelaskan tentang teknik analisis yang akan penulis pakai dalam melakukan penjelasan perbandingan tentang penggunaan *export broker*.

Bab IV Hasil dan Pembahasan berisi dua sub bab utama yaitu gambaran umum perusahaan dan pembahasan. Pada gambaran umum perusahaan penulis menjelaskan gambaran perusahaan PT. Kosoema Nandaputra yang berhubungan dengan sejarah perusahaan dalam memakai jasa *export broker*, dan struktur organisasi PT. Kosoema Nandaputra yang berkaitan dengan pihak-pihak yang berhubungan langsung dengan pihak *export broker*. Sub bab pembahasan pertama menjelaskan tentang jawaban atas pertanyaan penelitian pada pendahuluan yaitu membahas perbandingan keuntungan nominal antara ekspor sendiri dibandingkan dengan biaya ekspor menggunakan jasa *export broker*. Sub bab kedua membandingkan keuntungan dan kerugian dalam menggunakan jasa *export broker* pada PT. Kosoema Nandaputra dengan dibandingkan dengan penelitian terdahulu.

Bab V Kesimpulan dan Saran merupakan bab terakhir dalam penelitian ini. Terdapat dua sub bab yaitu kesimpulan dan saran. Kesimpulan berisikan tentang hal-hal yang disimpulkan dari pembahasan, jika terdapat dua pembahasan maka terdapat dua kesimpulan pula. Saran juga terdapat dua poin nantinya yang dapat berguna bagi PT. Kosoema Nandaputra.

